

FORMACIÓN E-LEARNING

AULA VIRTUAL

**Incoterms para comerciales de exportación;
negociación de precios y condiciones de
entrega en los contratos internacionales**



El uso adecuado de los términos de entrega Incoterms proporcionan una "hoja de ruta" que simplifica las negociaciones y reduce significativamente el riesgo de malentendidos y disputas legales.

Instituto Superior de Logística Internacional (ISLI)

<https://www.isli.institute>

Educatio Humanum <https://educatiohumanum.edu.es/>

Tel. 800 808 867 – isli@isli.institute

Profesionales que forman profesionales desde 1997



Incoterms para Comerciales de Exportación

Presentación

Los términos de entrega son una herramienta esencial para los comerciales de exportación, dado que son reglas estandarizadas que definen claramente las responsabilidades, gastos y riesgos entre vendedor y comprador en transacciones internacionales. Evitando malentendidos y optimizando la cadena de suministro, al determinar quién paga qué (transporte, seguro, aduanas...) y en qué punto exacto de la cadena logística se transfiere la responsabilidad y por lo tanto el riesgo de la mercancía.

¿Por qué son cruciales para los comerciales de exportación?

Claridad y seguridad: Especifican quién se encarga del transporte, seguro, documentos y despacho aduanero, reduciendo disputas y riesgos legales.

Gestión de gastos: Ayudan a calcular con precisión qué gastos (embalaje, flete, seguro, etc.) están incluidos en el precio de venta, optimizando la estructura de gastos.

Control de la operación: Permiten al exportador controlar o delegar aspectos claves de la logística, desde la recogida en fábrica hasta la entrega en ella fábrica del comprador con derechos pagados.

Negociación y competitividad: Una correcta selección del término de entrega puede aumentar el valor añadido de la oferta y la competitividad en el mercado. Sobre todo en aquellos en los que el grado de competencia es más alto.

Agilidad: Agilizan las negociaciones comerciales al no tener que definir cada punto de la negociación internacional.

La formación e-learning en el Aula Virtual

La modalidad "on live" o telepresencial es un formato educativo en la que los alumnos y el profesor interactúan en tiempo real (síncrono), a través de internet mediante una plataforma de comunicación unificada en la nube que permite realizar videoconferencias en tiempo real, como si estuvieran en un aula física, pero sin necesidad de desplazarse, permitiendo una comunicación y participación inmediata.

ISLI combina las nuevas tecnologías, utilizando la plataforma Zoom, apoyándose en un soporte tradicional como es la pizarra.

Formación E-Learning en Aula Virtual

Desarrollo del curso en Aula Virtual

Los alumnos reciben 48 horas antes del inicio los enlaces de cada una de las sesiones del curso. El alumno ha de disponer de webcam y micrófono para interrelacionarse con el resto de asistentes y el profesor. El aula se apertura 10 minutos antes del inicio programado para cada sesión.

Las sesiones quedan grabadas y disponibles para los alumnos que lo requieran. El enlace a la grabación se remite vía correo electrónico y el acceso se lleva a cabo mediante una contraseña que tiene una vigencia de 5 días.

Objetivos del curso

Los objetivos de esta formación son aportar el siguiente conocimiento:

Ventajas Competitivas y Estratégicas

Optimización de Márgenes de Beneficio: Un comercial capacitado sabe que elegir ciertos términos permite controlar mejor los costes del transporte marítimo y obtener ahorros que pueden mejorar la competitividad del precio final.

Poder de Negociación Mejorado: El conocimiento profundo otorga una ventaja competitiva al permitir la elaboración de escandallos de costes precisos, evitando que la empresa asuma gastos imprevistos.

Reducción de Conflictos y Riesgos: Al dominar el lenguaje universal de los Incoterms, se minimizan los malentendidos sobre quién asume el riesgo de daño o pérdida en cada etapa, protegiendo al negocio de costos adicionales no planificados.

Perfil profesional de los candidatos a esta formación

Este programa está dirigido a aquellos perfiles profesionales de empresas exportadoras que intervienen de forma directa o indirecta en la comercialización de los productos de la empresa. Tanto de forma activa en los mercados exteriores, como desde el soporte del back office.

Entre ellos cabe mencionar al Export Manager (dirección estratégica y supervisión), al Comercial de Exportación/ Area Manager (gestión directa de clientes y mercados), y el Asistente de Comercio Exterior (soporte operativo y documental). Todos ellos combinando habilidades técnicas, lingüísticas y de negociación para identificar mercados, cerrar ventas y gestionar la logística internacional, adaptándose a normativas y tendencias globales para impulsar el crecimiento de la empresa en el extranjero.

Contenido del curso

I. Introducción

1. La importancia de establecer criterios para negociar un precio de exportación.
2. Un precio de exportación, o varios precios de exportación.
3. Qué importancia tiene el incoterms de venta en el precio de exportación.

II. Principios a considerar en el precio de exportación

1. Tipos de costes.
 - 1.1. Costes fijos.
 - 1.2. Costes variables.
 - 1.2.1. De fabricación.
 - 1.3. Costes versus gastos.
2. Margen bruto o margen neto.
3. Margen de contribución.
 - 3.1. Que es y para que sirve.
 - 3.2. Margen de contribución por la actividad exportadora o por mercados de exportación.
4. Método a utilizar en la fijación del precio de exportación; de destino a origen o de origen a destino.

III. Condiciones de entrega; herramienta comercial de exportación

1. La cadena logística de exportación y las condiciones de entrega.
2. Variables para establecer la condición de entrega.
3. Hamlet y la exportación.
4. Cuántas condiciones de entregas es necesario saber.
 - 4.1. Condiciones de entrega EXW. Errores más habituales.
 - 4.2.. Condiciones de entrega FAS. Sirve para algo?
 - 4.3. Condiciones de entrega FCA y sus variantes.
 - 4.4. Condiciones de entrega FOB. Un error nos puede costar muy caro.
 - 4.5. Condiciones de entrega CFR versus CIF.
 - 4.6. Condiciones de entrega CPT versus CIP. Cuándo y cómo utilizarlas.
 - 4.7. Condiciones de entrega DAP Point versus DAP Place. La teoría del Ser o el Estar.
 - 4.8. 4.7. Condiciones de entrega DPU. La diferencia entre puerto y terminal.
 - 4.9. Condiciones DDP. Cuándo y cómo utilizarlo.

IV. Gastos

1. Gastos de la actividad exportadora.
 - 1.1. Gastos administrativos.
 - 1.2. Gastos de homologación / certificación.
2. Gastos de comercialización.
 - 2.1. El Agente comercial.
3. Gastos de marketing.
4. Gastos Bancarios/financieros.

Formación E-Learning en Aula Virtual

- 4.1. Gastos de financiación. Incluido o fuera de los costes fijos.
- 4.2. Gastos por el medio de cobro. Fijos y variables.
- 4.3. Cobertura riesgo cambio de divisa.
- 4.4. Cobertura riesgo comercial.
- 5. Gastos de la cadena logística del comercio exterior. Definición y operativa de la cadena logística.
- 5.1. Gastos de transporte y relativos al transporte.
- 5.2. El seguro de la mercancía.
- 5.3. Gastos aduaneros.

V. Construyendo la oferta exportable

- 1. Estructura de precio en EXW.
- 2. Estructura de precio en FCA.
- 3. Estructura de precio en FOB.
- 4. Estructura de precio en CFR y CIF.
- 5. Estructura de precio en DAP y DPU.
- 6. Estructura de precio en DDP.

VI. Estrategias de precios internacionales

- 1. Estrategia de precios de penetración.
- 2. Estrategia de precios de prestigio.
- 3. Estrategia de precios orientadas a la competencia.
- 4. Estrategia de precios por áreas geográficas.

VII. Contratos Internacionales

- 1. El Convenio de Viena de 1980.
 - 1.1. Formación del contrato.
 - 1.1.1. La oferta.
 - 1.2. Obligaciones del vendedor.
 - 1.3. Obligaciones del comprador.
 - 1.4. Transmisión del riesgo.
- 2. Cláusula dominio de reserva.
 - 2.1. Posesión versus propiedad.
 - 2.2. Registro de bienes muebles.

Formación E-Learning en Aula Virtual

Diploma Incoterms para Comerciales de Exportación

El Diploma Incoterms para comerciales de exportación; negociación de precios y condiciones de entrega en los contratos internacionales es expedido por el Instituto Superior de Logística Internacional (ISLI).

Para acceder al Diploma el alumno debe asistir a un mínimo del 80% del tiempo asignado a la formación.

Bonificable por FUNDAE

Este Curso puede ser bonificado en España a través de FUNDAE (Fundación Estatal para la Formación del Empleo). Estamos inscritos en el registro Estatal de Entidades de Formación con código 23572 para impartir formación profesional para el empleo de acuerdo con lo establecido en la Ley 30/2015, de 9 de septiembre dentro de la iniciativa de Formación Programada por las Empresas.

Las empresas disponen de un crédito anual proporcionado por FUNDAE como ayuda a la formación que se imparte a los empleados. Esta ayuda se calcula en función de lo cotizado en la Tesorería General de la Seguridad Social durante el año fiscal. Por este motivo, la gestión de esta ayuda corresponderá a la empresa solicitante y no a ISLI (EDUCATIO HUMANUM).